

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS.
JEBLOG, KEC. TALUN,
KAB. BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh :

Nama : Alfen Tiko Pamungkas
Nim : 15221004
Pembimbing : Sandi Eka Suprajang, SE.,MM.,MOS.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari :

Nama : Alfen Tiko Pamungkas

NIM : 15221004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS. JEBLOG, KEC. TALUN,
KAB. BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal Januari 2019 sampai April 2019 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 20 November 2019

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE.,MM.,MOS.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alfen Tiko Pamungkas

NIM : 15221004

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS. JEBLOG, KEC. TALUN,
KAB. BLITAR**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya akan bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pertanyaan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 20 November 2019

Penulis,



Alfen Tiko Pamungkas

UD. SUMBER JAYA ELEKTRONIK

Jual Berbagai Jenis Alat Elektronik dan Perabotan Rumah Tangga
Jalan Raya Jeblog Kecamatan Talun Kabupaten Blitar

SURAT IJIN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sutikno
Jabatan : Pimpinan
Tempat Penelitian : UD. Sumber Jaya
Alamat : Jalan Raya Jeblog Kecamatan Talun

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

Nama : Alfen Tiko Pamungkas
Pekerjaan : Mahasiswa
Program Studi : Manajemen
NIM : 15221037
Fakultas/Universitas : Ekonomi / STIE Kesuma Negara Blitar

Telah diijinkan untuk melakukan penelitian di UD. SUMBER JAYA dalam rangka menyusun skripsi dengan judul **"Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Pembelian pada UD. Sumber Jaya Elektronik Ds. Jeblog, Kec. Talun, Kab. Blitar"** mulai dari 9 Januari 2019 hingga 14 April 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Blitar, 20 November 2019



Sutikno

SURAT PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

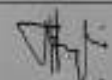
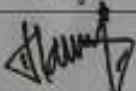
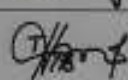
**PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS. JEBLOG, KEC. TALUN,
KAB. BLITAR**

Yang disusun oleh:

Nama : Alfen Tiko Pamungkas
NIM : 15221004
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal **18 Desember 2019**

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Siti Sunrowiyati, SE., MM	Penguji I	
2.	Sandi Eka Suprajang, SE., MM., MOS	Penguji II	
3.	Tetty Widiyastuti, SE., MM., MOS	Penguji III	

Blitar, 13 Januari 2020

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(Tanto Askriyandoko Putro SE., MM., MOS) (Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA)

ABSTRAKSI
PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA
UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS. JEBLOG, KEC. TALUN,
KAB. BLITAR

Alfen Tiko Pamungkas – 15221004

Kata kunci : Promosi dan Keputusan Pembelian

Penelitian ini dilakukan di UD.Sumberjaya Elektronik Blitar. Penelitian ini terdiri dari variabel promosi dan keputusan pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada UD. Sumberjaya Elektronik. Latar belakang penelitian ini, peneliti menemukan masalah kurangnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan guna mempengaruhi keputusan membeli konsumen kurang maksimal, karena promosi hanya dilakukan secara langsung kepada konsumen yang datang ke perusahaan. Pengambilan data menggunakan konsumen UD. Sumberjaya Elektronik yaitu 138konsumen. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas dan analisis regresi linier sederhana dengan pendekatan statistik yang dilakukan melalui program SPSS.16. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa secara parsial promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ditunjukkan dengan nilai t sebesar 2,605. *R Square* pada analisis regresi sebesar 52,5% sedangkan sisanya sebesar 47,5% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Kesimpulan dari penelitian ini Pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada UD. Sumberjaya Elektronik diperoleh hasil analisis regresi linear sederhana dengan koefisien korelasi positif dengan hubungan yang cukup baik. Dengan nilai koefisien penentu dari faktor luar yang masih sangat besar pengaruh dari variabel promosi. Sedangkan untuk penilaian hasil hipotesis dinyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara Pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian dimana datanya terdistribusi normal.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “ **PENGARUH PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA UD. SUMBERJAYA ELEKTRONIK DS. JEBLOG, KEC. TALUN, KAB. BLITAR**”, sebagai salah satu syarat untuk meraih Gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan program Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah menerima pengarahan dari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung, oleh karena itu dengan tulus hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro SE., MM., MOS selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
3. Bapak Sandi Eka Suprajang SE., MM., MOS selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.\
4. Seluruh Dosen Pengajar yang telah mengajar penulis selama masa kuliah.

5. Pimpinan UD. Sumberjaya Elektronik yang telah memberikan kesempatan serta saran masukan kepada penuklis dalam rangka melakukan penelitian dan pengumpulan data guna penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Sutikno ayah dan Ibu Nurnaningsih tercinta yang penulis sayangi dan selalu mendukung juga memberikan semangat untuk menuntut ilmu sampai ke mendapat gelar Sarjana.
7. Nanda Aditya Ferdiana yang setia menemani, membantu, dan menasehati dalam keadaan suka maupun duka.
8. Teman-teman Jones Crew dan Seluruh mahasiswa manajemen angkatan 2015 selaku teman seperjuangan.

Semoga arahan, semangat dan bantuan yang telah diberikan menjadi amalan dan ibadah bagi keluarga, bapak, dan teman-teman, sehingga memperoleh balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun untuk menjadikan kesempurnaan skripsi penulis.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca serta dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran untuk penelitian selanjutnya.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian	iii
Surat Keterangan Penelitian	iv
Lembar Pengesahan Skripsi	v
Abstraksi	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Manajemen Pemasaran	13
C. Pemasaran	15

D. Promosi	17
E. Keputusan Pembelian	23
F. Hubungan Antar Promosi Terhadap Keputusan Pembelian	33
G. Hipotesis	33

BAB III METODE PENGUMPULAN DATA

A. Waktu Dan Tempat Penelitian	34
B. Jenis Penelitian	34
C. Definisi Oprasional Variabel	34
D. Populasi Dan Sampel	37
E. Metode Pengumpulan Data	38
F. Teknik Analisa Data	39

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	42
B. Analisis Data	45
C. Pembahasan	60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	63
B. Saran	64

DAFTAR PUSTAKA	65
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pendapatan Tahun 2012-2017	6
Tabel 4.1	Deskripsi Jenis Kelamin Responden	46
Tabel 4.2	Deskripsi Usia Responden	46
Tabel 4.3	Distribusi Jawaban Responden Variabel Promosi	47
Tabel 4.4	Distribusi Jawaban Responden Variabel Keputusan Pembelian	50
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas	52
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas	53
Tabel 4.7	Hasil Kolmogorov Smirnov.....	55
Tabel 4.8	Hasil Multikolinieritas.....	57
Tabel 4.9	Hasil Analisis Linier Sederhana	58
Tabel 4.10	Hasil Uji T (Pasrial).....	59
Tabel 4.11	Hasil Koefisien Determinasi (R^2)	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Proses Pengembalian Keputusan Pembelian	29
Gambar 2.2	Hubungan Antar Variabel	33
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	43
Gambar 4.2	Hasil grafik normalitas	54
Gambar 4.3	Hasil uji heteroskedastisitas	56